

专业销售技巧培训

Professional Selling Skill Training

课时：2天6小时/天

授课对象：入职两年内的销售人员、新晋升的销售主管

授课方式：重点内容讲解、案例分析、小组讨论、角色扮演

课程简介：

这门课是帮助正在成长或变革中公司的销售人员，提升其销售技能及应变能力，适应竞争日益激烈的市场环境，从而为企业做出更丰厚的贡献。课程重点强调客户的购买心理如何变化和专业销售人员的七大步骤。通过学员在培训中模拟销售各环节的具体场景、结合角色扮演及具有丰富实战经验培训师的现场点评，让销售人员发现销售的真谛，并掌握一套实用的销售方法。

课程要点摘要：销售的七大步骤

课程特色

- 针对性强：为销售人员量身定做，根据销售过程中常遇到的问题展开。
- 内容全面：用学员工作中的实际销售场景来练习，帮助销售人员从正确认识销售步骤，提升自身的销售技巧，创造销售佳绩。

课程大纲

第一章 销售原理及销售关键

- ✚ 正确认识销售行业
- ✚ 销售人才的思维模式
- ✚ 销售过程中的核心理念

第二章 专业销售的专业要求

- ✚ 销售中的提问、聆听框架
- ✚ 销售中的说服技巧
- ✚ 销售中快速建立信任的艺术

第三章 成交的七大步骤

- ✦ 事前准备
- ✦ 接近客户
- ✦ 状况把握
- ✦ 解决方案呈现
- ✦ 异议处理
- ✦ 要求明确承诺
- ✦ 跟进（售后服务）

第四章 探索客户购买心理需求

- ✦ 分析客户购买心理需求变化
- ✦ 客户下定决心的心路历程

第五章 如何处理客户异议

- ✦ 分析客户异议出现的原因
- ✦ 异议处理的6大步骤

第六章 成交的策略

- ✦ 直接要求法
- ✦ 利益成交法
- ✦ 优惠成交法
- ✦ 订单成交法

课程收益

- ✓ 帮助企业的销售人员了解销售前沿理念，意识到卓越销售所具备的能力；
- ✓ 掌握专业销售的七大步骤（事前准备、接近客户、状况把握、解决方案介绍、成功展示、提交建议书），并能熟练运用到实际工作中；
- ✓ 增强客户购买意愿，加速达成协议，快速提高业绩；